

Olórtegui A. / Vizcarra U.

# EMPRENDIMIENTO EN TIEMPOS DE CRISIS

Dirigido a todas las personas que desean emprender



LA ESTRELLA DEL  
EMPRENDIMIENTO

## AUTORES:



### Luis Miguel Olórtégui Alcalde

Doctorando en Educación por la USIL.

Maestro en Administración de Negocios y Emprendimiento por la USIL.

Licenciado en Administración de Negocios Internacionales por la USMP.

Gerente General de la empresa Mr. Luigi S.A.C.

Conferencista de Emprendimiento.

Catedrático universitario en la UPN, UCH y UCSUR.



### Germán Alex Vizcarra Ugarte

Maestro en Administración de Negocios y Emprendimiento por la USIL.

Ingeniero Alimentario por la UNFV.

Más de 14 años de experiencia en el área de negocios e industrias.

Ha sido catedrático universitario de la UNAJ y UANCV.

Actualmente se desempeña como catedrático universitario de la UPEU.

“Hasta en la crisis más oscura  
siempre existe una oportunidad  
para emprender”

OLÓRTEGUI A./VIZCARRA U.

# EMPRENDIMIENTO EN TIEMPOS DE CRISIS

*Dirigido a todas las personas que desean emprender*



LA ESTRELLA DEL  
EMPRENDIMIENTO



LIMA - PERÚ

## **Luis Miguel**

A Dios.

A mis padres Oscar y Gladys, por ser un claro y correcto ejemplo en mi formación como hijo y como persona. A mi hermano Oscar, por su incondicional apoyo.

A mi abuela María, por haber sido una gran consejera y amiga de corazón.

## **Germán Alex**

A Dios.

A Justo, Brigitte, Marianella, Tim, Puchies por su infinito apoyo y fuente de inspiración.

## **Índice**

Prólogo	3
Introducción del libro	7
Capítulo I: Naturaleza del emprendimiento	11
Capítulo II: Emprendimiento en el Perú	22
Capítulo III: Pandemia, una oportunidad de emprendimiento	34
Capítulo IV: ¿Cómo ser un emprendedor en tiempos de pandemia?	40
Capítulo V: Experiencias de emprendimiento	44
Capítulo VI: Modelo emprendedor	51
Referencias bibliográficas	55

## **Prólogo 1**

Emprender se ha convertido en un término de moda, muy vinculado a retos, metas, aspiraciones y sueños de personas que buscan su realización, teniendo en un negocio el vehículo transportador de ideales e ilusiones que poco a poco se ven materializadas.

Nadie entiende mejor a un emprendedor que otro emprendedor, lo cual dice de una comunidad que va creciendo de manera importante a nivel local, nacional e internacional. Cada vez son más las asociaciones de emprendedores que se vinculan a través de diferentes medios como las redes sociales, para visibilizar sus productos y unir esfuerzos diversos con objetivos comunes como son el crecer, expandirse, y trascender en un mundo caracterizado por la globalización en donde la competitividad surge como el común denominador para la ansiada sostenibilidad de los negocios.

En este texto titulado "Emprendimiento en tiempos de crisis", los autores destacan con su estilo plural y sistémico, abordando con una singularidad e intencionalidad emprendedora, experiencias reales de personajes, que más de un lector se identificará. Un texto como pocos, de lectura colectiva que invita a socializarlo y a proyectarse en escenarios actuales

de crisis, en donde emergen aquellos personajes como usted estimado lector, que seguramente se sentirá impulsado a activar esa chispa emprendedora, como ya lo han hecho los autores Luis y German.

**Luis Denis Fuentes Llave**

**Fundador y Gerente General de la empresa  
Marfer Consult S.A.C**

**Magíster en Administración Estratégica de Empresas  
por la PUCP**

**Economista por la USMP**

## **Prólogo 2**

Cuando me avisaron de la culminación de este trabajo, no puedo negar que me sentí orgulloso que dos amigos hayan decidido publicar su creación, que en esencia es un emprendimiento que servirá a muchos para entender a ese personaje que se llama emprendedor y animará a otros a no desmayar en hacer emprendimientos en situaciones adversas.

En este trabajo, los autores se hacen una pregunta que siempre ha rondado en los círculos académicos ¿Un emprendedor es lo mismo que un empresario?, ¿el emprendedor se hace o nace? Estas preguntas son respondidas en este trabajo, llegando a la conclusión de que la actividad del emprendedor no es lo mismo que la actividad que realiza el empresario, esta última hace una actividad de gestión y el primero es el iniciador de nuevos negocios, es la persona que da la partida de nacimiento al nuevo negocio. Los autores concluyen que "hay buenos emprendedores que son malos administradores", pero en este mundo competitivo, todo administrador tendrá que ser un emprendedor, con el riesgo de que el negocio se asfixie, en este sentido, no cabe duda que el empresario exitoso en estos tiempos también tiene que ser en esencia un emprendedor.



Un aporte importante del trabajo es la descripción de 5 etapas para la creación de un prototipo en lo que ha sido denominado la estrella del emprendimiento, siempre indicando que es necesario que todo esté escrito, un aporte que servirá para que el emprendedor aprenda a planificar en todo momento, no solo al empezar, sino en todo el proceso de emprendimiento hasta la consolidación del negocio.

**Edgar Arhuata Uchasara**

**Fundador y Gerente General de la empresa  
Corporación Andina de Unicachi S.A**

**Maestro en Administración de Negocios y  
Emprendimiento por la USIL**

**Abogado por la UNMSM**

## **Introducción del libro**

El presente libro tiene como objetivo principal ser una guía práctica para todo emprendedor que desee o iniciar un proyecto de negocio, o ampliar su negocio mediante un valor agregado o ver, sobre todo, un modelo a seguir para que esté totalmente convencido de que la pandemia no puede ser vista como una óptica de amenaza, sino más bien como una oportunidad, y dicha oportunidad está enmarcada y libre para todos, solo basta poder darle énfasis en cristalizar esta nueva normalidad para que generen nuevos ingresos. Las fases del presente libro se comprenden en los siguientes capítulos:

- 1.- Naturaleza del emprendimiento.
- 2.- Emprendimiento en el Perú.
- 3.- Pandemia, una oportunidad de emprendimiento.
- 4.- ¿Cómo ser un emprendedor en tiempos de pandemia?
- 5.- Experiencias de emprendimiento.
- 6.- Modelo emprendedor.

Todos los capítulos descritos han sido revisados minuciosamente por los autores con el fin de poder adecuar lineamientos generales y, a la vez, generar aportes mediante casos prácticos de vida real, generar ideas y formas para adecuarse a la pandemia en cuanto a ser un emprendedor, y proponer un modelo a seguir.

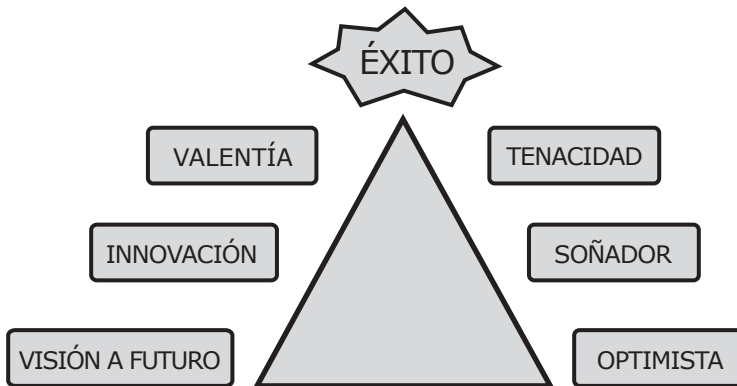
Las técnicas consideradas para poder llevar a cabo este libro, han sido gracias principalmente al *know how* que poseen los dos autores, no solo en el ámbito de praxis (que sabemos que es lo principal para poder citar ejemplos y tener las capacidades para poder dar casuísticas). También, los autores tienen la faceta de la parte de docencia universitaria, dictando cátedras en cursos de especialidad de gestión de negocios y emprendimiento, es por ello que se permiten realizar el presente libro a manera de una “autoasesoría” para usted.

En consecuencia, tenemos el firme propósito de contribuir a la sociedad concientizando a la persona que pueda leerlo que sí se puede realizar lo que tienes en mente, tomar análisis de las oportunidades que tenemos como país, como peruano, como miembro de la sociedad y realizar las acciones que se crean necesarias para poder materializar un negocio propuesto. Finalmente, tenemos el gran afán de poder darle un material exclusivo y de gran énfasis en todo lo que respecta al término emprendimiento enfocado a los tiempos de pandemia que nos encontramos en este año 2020 por el COVID-19.

**Palabras claves: emprendimiento, empresa, covid-19, pandemia.**

## Gráfico N.-1

### Triángulo del valor del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia (2020)

En la figura N.-1 se muestra el triángulo del valor del emprendimiento, donde se observa, en la cúspide, el factor éxito, el cual es el punto máximo en el proceso del emprendedurismo, pero para poder llegar a ello se debe de tener diversas actitudes y características de la persona emprendedora, como el tener valentía, visión a futuro, innovación, tenacidad, soñador y optimista.

Consideramos que, debido a la coyuntura de la pandemia, un punto resaltante es sin lugar a dudas

la innovación, debido a que el término reinventarse es un concepto que tiene arraigo en salir de tu *status quo*, es decir, realizar un proceso que conlleve novedades, aplicar un sentido creativo para poder relucir al mercado algo nuevo o poder mostrar algún producto o servicio mejorado, con un valor agregado.

¿Qué tanto ha impactado para ello la tecnología en los negocios? Si bien es cierto, cada vez más la tecnología está inmersa en nuestras vidas, pero producto de la pandemia del COVID-19, el comportamiento del consumidor se ha enfatizado más en desear obtener un producto o servicio mediante una compra - venta vía digital (denominado e-commerce, comercio electrónico) y el auge en obtenerlo de manera física vía delivery, las empresas y negocios en general han tenido y siguen teniendo los esfuerzos para adecuarse cada vez más a este rumbo comercial.

Un aspecto muy importante es la visión que debe tener todo emprendedor, tener un camino a seguir. Un horizonte trazado hacia donde llegar va a permitir poner todo el esfuerzo para llegar a ello. No obstante, tener en cuenta que si bien es cierto una visión debe de ser motivadora y retadora, también debe ser a la vez realista, para poder llegar a ella.

## **CAPÍTULO I: Naturaleza del emprendimiento**

Se ha escrito mucho acerca del emprendimiento, libros, textos, seminarios y es que este significado encierra más que propiamente un solo término de cómo denominar una acción de realizar un camino que te lleva al éxito, bueno como vemos no todos los emprendimientos son exitosos pues en el camino lleva una razón de las personas a lograr un fin, que es el generar valor a través del emprendimiento.

Entonces, ¿qué es el emprendimiento? Sin términos filosóficos o difíciles, el emprendimiento es generar valor por el cual consigues diferenciarte de los demás. Es la tenacidad y valor de generar una idea para convertirla en un negocio.

Quienes realizan el emprendimiento son las personas, ¿como tú?, ¿como yo?

Un emprendedor es una persona que está decidido y luego toma la acción de llevar a la realidad su idea de negocio, sin mirar atrás, pues entonces podríamos hablar de las características de los emprendedores que nosotros hemos identificado:

Tenacidad

Valentía

Soñador

Visión hacia el futuro

Optimista

Innovador

Buen sentido del humor, dentro de las innumerables características que faltan agregamos buen sentido del humor, es como decir que un emprendedor que no le ponga una pizca de condimento a su emprendimiento puede al final aburrirse y terminar dando vueltas. Siempre te acompaña el buen humor. Por eso, en la mayoría de casos, los emprendedores siempre toleran los embates y caídas, encuentran un sabor agradable a las circunstancias malas que son pasajeras.

También hay un factor importante que debemos mencionar ¿por qué las personas se convierten en emprendedores?, en el caso de colocar una empresa, desarrollar una idea, bueno te has preguntado como yo, ¿qué es lo que motiva?, ¿qué es lo que impulsa a tomar la decisión de ser un emprendedor?, puedes tener muchas interrogantes,

pero lo que hemos podido observar es que la mayoría de personas tienen que satisfacer una necesidad interna, un deseo de realizar un negocio o idea nueva, hoy movido por la cantidad de negocios en la era del emprendimiento se inician nuevos proyectos, ideas de negocio, lo importante es si sobreviven al tiempo, por lo cual el emprendedor tiene que cubrir un vacío, no se siente conforme y quiere lograr cubrir ese deseo o sueño.

Si nos referimos al emprendimiento comercial o de abrir un nuevo negocio, muchas veces te lleva a la independencia laboral, ser tu jefe. En las aulas universitarias si preguntas acerca del emprendimiento, la juventud deseosa de lograr un camino de la independencia, muchos al realizar la pregunta que quieres hacer después de terminar los estudios, te dirán como después quiero ser empresario, exportar, pues te decimos que en este camino muchos darán un paso atrás o buscarán su trabajo ya sea en forma independiente o dependiente.

En cuanto a la naturaleza del emprendimiento, podemos decir que el ser humano es un ser dinámico, ya que está en movimiento, pues ahora surge el problema del emprendimiento en tiempo



de pandemia, nace una nueva forma de generar una idea y poderla llevar con éxito en un modelo de negocio y es el uso de las tecnologías de información, de esta manera, posiciona al hombre frente a un ordenador y nos acostumbramos a ser exploradores virtuales y aplicamos nuestra dinámica y movimiento a través de nuestro cerebro, lo cual procesamos información, busca, analiza, copia, sintetiza y genera la idea para llevarla a cabo, pues nuestro tiempo inmóvil y nuestro mundo donde vivimos un distanciamiento social ha originado la creación de emprendimientos con la ayuda de la informática y la poderosa herramienta del internet.

Siguiendo con la explicación podemos decir entonces la siguiente pregunta:

¿Qué es lo que fluye del interior del emprendedor?

Preguntando a las personas que realizaron emprendimientos y ahora son empresas comerciales, buscar esa llama, o mecha, se puede decir que la mayoría abrazan un factor de insatisfacción y querer hacer algo diferente, entonces el emprendedor en el afán de cubrir esa necesidad busca canalizar esa necesidad insatisfecha en este punto. Afirmamos, aunque no

todas las ideas son del todo buenas, el emprendedor no se da por satisfecho y aprende de sus errores, o tiende a minimizarlos porque no hay nadie que acepte si eres un emprendedor que te ha ido mal, siempre darás la curva y aprenderás del error, con esto uno de los autores del presente libro recuerda lo que pasó con su primo, un emprendedor desde épocas de colegio, le sucedió lo siguiente:

Carlos viene de una familia de negociantes, nos referimos a la zona sur de los andes peruanos, el habitante se ve influenciado por los factores de la sociedad comercial y de hacer negocios con decir que hay una fiesta denominada las Alasitas<sup>1</sup>, donde se vende en miniatura todo lo que tus sueños podrían tener a futuro, por ejemplo, un camión pequeño, un hotel, una maleta llena de dólares, terreno. Los padres de Carlos, de jóvenes, se compraron un hotel en la feria de las Alasitas, pasado el tiempo su papá llegó a cumplir su sueño: un hotel, ahora Carlos en otra posición económica y siguiendo el espíritu del emprendimiento y negocio, decidió realizar una importación de China y traer gorros para la fiesta de su ciudad donde se toma cerveza, unos gorros que tenían la característica de poner una lata de cerveza y la persona tomaba mientras bailaba, Carlos

<sup>1</sup>Alasitas - La Fiesta de Alasitas y de las Cruces es una fiesta tradicional que tiene lugar en el departamento de Puno. Aquella da comienzo cada 3 de mayo y mezcla en su haber tanto las costumbres religiosas, como folklóricas del pueblo de Juliaca.

emocionado invirtió su dinero y se embarcó a este emprendimiento y pensaba que sería un éxito, pues nadie había pensado en la oportunidad de negocio, finalmente llegó a realizar la deseosa importación, traer los gorros. La gran interrogante fue cómo logró vender los gorros, ¿qué sucedió en la fiesta?, lo que sucedió fue que no vendió ningún gorro, el motivo por el cual no se vendieron fue que las personas no acostumbran a tomar cerveza en lata y usan botella de vidrio, el gran mercado de los consumidores de cerveza es como tal lo conocemos, son en botellas de vidrio en nuestra sociedad peruana.

Carlos, como otros emprendedores, se caerán de nuevo y volverán a fallar, lo que denominamos la etapa de acondicionamiento del emprendedor, seguir hasta alcanzar el objetivo. Ahora Carlos es un empresario bueno, ya no está en el negocio de los gorros, pero está en el sector alimentario y su última importación de éxito fue en el rubro de metalmecánica.

Entonces, tocamos el concepto de empresario; es una persona que dirige, administra, y crea una empresa para generar una propuesta de valor. Por lo tanto, ¿un emprendedor es lo mismo que un empresario? Pues esa afirmación no es del todo

cierta en sus inicios para formar un negocio, esta persona comenzó como un emprendedor, luego al formar la empresa da inicio a su propuesta de negocio, se convierte en un empresario, por eso podemos decir que un emprendedor tiene aptitudes de empresario y viceversa un empresario tiene aptitudes de emprendedor, cada uno se desarrolla más en la función que realiza, por lo tanto, surge el gran dilema "un buen emprendedor es un buen empresario", no en todos los casos, citamos el caso de un amigo, su nombre es Edgar, cuya familia en forma inicial hicieron un emprendimiento y llevó consigo a gran parte de su comunidad, ahora él es un empresario hecho y derecho. Conversando con él, afirma que el emprendimiento fue de su padre y de un compañero de su padre, que ante la crisis supieron cristalizar sus ideas y llevarlas a un negocio, luego la segunda generación que fue Edgar, ya su labor fue más empresarial, es decir, elaborar estrategias, administrar el negocio.

En este punto queda claro que un empresario tiene que desarrollar habilidades diferentes que un emprendedor, en los casos de emprendedores que logran sacar su proyecto y ver cristalizado su negocio dan paso a otras personas empresarias que dirijan y administren ya el negocio. Es por esta

razón que en estos tiempos no basta la idea, el chispazo, y surge el emprendimiento, es la preparación constante y fundamental que te va a llevar a limpiar a ti el camino para alcanzar tus objetivos, sin preparación podrás carecer de herramientas de análisis para tomar una decisión.

¿El emprendedor nace o se hace?

Llegamos a este interrogante que es necesario tocar esta pregunta pues se puede decir que el emprendedor se hace es una habilidad que se va desarrollando, conocemos personas que no se imaginaban que iban a realizar un emprendimiento, al final se sintieron motivados o movidos por el deseo de su disconformidad y poder llevar algo nuevo en marcha. También como se puede aprender a innovar o si vamos a un plano más sencillo podemos aprender a vender, lo que sucede que estas habilidades no se han desarrollado.

¿Qué personas se convierten en emprendedoras?

Alguna vez te hiciste esta pregunta, pues en el proceso de emprender, podemos ver que es de una familia que tienen negocios y están acostumbrados al ritmo de la vida de sus padres, pero hay otro

grupo como tú o yo, que hemos estudiado en un instituto o en una universidad, entonces podemos decir que es la fuerza, la iniciativa de poder hacer algo diferente, en otro grupo, encontramos al emprendedor emergente, el que emigra del campo a la ciudad, quizás sus padres o abuelos antes de presentar un problema de subsistir, crean sus propios negocios como para sobrevivir, muchos de estos negocios que comienzan de forma informal se pueden convertir en emprendimientos exitosos y crecer hacia una empresa formalmente constituida.

Pues no hay ni una magia, ni un truco, para emprender, es la decisión de lanzarse al océano rojo donde comenzarás tu historia.

¿Quiénes son capaces de convertirse en emprendedores?

Se puede decir que cualquier persona puede ser emprendedora, pero en esta vida existe un balance o un orden, por el cual tendremos a un grupo que se integrará a un trabajo, una empresa, una fábrica, lo cual no se desmerece, no es más que uno que decide dar el paso del emprendimiento y que se convierta en una propuesta de valor. Podemos decir que puedes probar, intentar, por eso

el emprendimiento dentro de su magnitud de desarrollo no es elitista o solo para un grupo de personas. Pues la defensa o la gran barrera cuando se pregunta "sí, está bien, yo emprendo, pero, ¿y el financiamiento? ¿el dinero?", pues en una etapa inicial todos poseemos un poco de riesgo, recuerda que detrás de ti, también hay personas que persiguen tus ideas y tus sueños, ahora no podemos pensar en la individualidad en este mundo de grandes cambios. Una vez, un gerente reconocido nos comentó hace unos años cuando nos iniciamos en el mundo de los negocios "si tu principal competencia es más fuerte, evalúa tus fortalezas, y existen dos caminos: o intentas unirte, y si no resulta, ataca con todas tus armas, no esperes, porque es seguro que él también está pensando lo mismo".

Ahora estás listo para contestar esta pregunta:  
¿Eres la persona adecuada para iniciar un emprendimiento?

Pues la respuesta solo la sabes tú, o tu grupo de amigos, o tus socios, o como los quieras llamar, los que te apoyarán en este emprendimiento.

¿Emprendimiento o innovación?

Quizás muchos de nosotros alguna vez se nos ha pasado por la cabeza si el emprendimiento es una innovación o al revés, pues en la universidad se suele hacer esa pregunta. Un emprendimiento no necesariamente puede ser una innovación. Por ejemplo, un salón de belleza o una pollería es un negocio que algunos deciden emprender, es el toque de innovar, es analizar el valor y la genialidad que puede ser el emprendimiento, pues en un curso que uno de los autores del presente libro enseñó en un sistema semipresencial, un estudiante al presentarse frente a sus compañeros en clase dijo que tenía un negocio que era desarrollar estrategias y capacidades intelectuales en los alumnos de colegio, él abarcaba colegios de educación básica regular y también secundaria y él, al igual que su papá y su abuelo, eran amantes del deporte ciencia: el ajedrez, el cual él ofrecía, justamente mediante el juego del ajedrez, desarrollar la estrategia en los alumnos. Él y sus hermanos expertos ajedrecistas de familia difundieron el deporte, dando un toque de desarrollo, ellos habían contratado a una psicóloga y presentaban su desarrollo de negocio en los colegios, él comentó que, si resultaba igual que su abuelo y su papá, finalmente desarrollarían muchas cualidades mediante el ajedrez.



## **CAPÍTULO II: Emprendimiento en el Perú**

Somos un país de emprendedores que siempre escuchamos hablar, pero que tan cierto es bueno según "informe del GEM y ESAN, el 43% de los peruanos están dispuestos a iniciar un negocio en los próximos tres años", pues hay expectativas para generar emprendimientos que lo podríamos llamar: un emprendimiento individual, persona que inicia un emprendimiento, el cual piensa inicialmente trabajar en él y la otra forma que sería un emprendimiento mediano donde la persona espera emplear a más de 5 personas, en este caso, nos referimos en este libro al emprendedor inicial, el nuevo, que individualmente realizará su emprendimiento en esta actividad inicial, por ello se analizan los siguientes factores:

- Entorno financiero, el emprendedor inicial a este factor se hace las preguntas: ¿cómo hago para realizar mi emprendimiento?, ¿dónde consigue el dinero?, ¿es posible financiarlo?, ¿debo hacer un préstamo?
- Programas de apoyo del gobierno, pues en un momento tratas de buscar las páginas del gobierno donde hay información y ayuda al desarrollo de negocios, pues en ese momento surge el deseo de

buscar y preguntar.

- Normas sociales y culturales, es lo que tienes escondido de si va a estar bien o mal, si tu emprendimiento tendrá aceptación o no, pues buscas un ejemplo o alguien que esté desarrollando una idea emprendedora parecida a la tuya.

- Acceso a infraestructura comercial, en este momento inicialmente como a varios que realizamos emprendimiento te está circulando por la cabeza la idea como hago para montar mi emprendimiento, muchas veces es en la casa o en la azotea de la casa dependiendo el tipo de emprendimiento, en ese instante estás pensando economizar y no gastar mucho dinero.

Como uno de los primeros trabajos de Germán, uno de los autores de este libro, fue de asesor comercial de una empresa de equipos de seguridad para la industria alimentaria, en el paso para buscar nuevos clientes, le solicitaron la visita para llevarle los productos a una empresa que se dedicaba a la venta de huevos de codorniz, pues fijaron la cita y fue un día al buscar la dirección de la empresa en la ubicación, se dio con la sorpresa que era una urbanización donde había casas y un

parque en el centro, él pensando que era la dirección equivocada decidió tocar la puerta de una casa de tres pisos y salió una señora y le dijo: "soy el ingeniero comercial" y le dieron esta dirección de una empresa que se dedica a la venta de huevos de codorniz, pues la señora le dijo: "aquí es" y pegó un grito hacia arriba y dijo: "Juan, te busca el ingeniero de los insumos de protección de seguridad", él subió a la azotea de la casa, Juan, que era el hijo de la señora, tenía jaulas donde tenía a las codornices y él mismo distribuía y empacaba los huevos de las codornices, esto hace referencia que muchos emprendedores en forma inicial utilizan su casa para hacer el emprendimiento y muchos no se detienen ante ello.

También la familia es un factor importante en el emprendimiento, pues a algunos les falta paciencia y el primer mes piensan que van a recuperar lo invertido. Para ello Germán, uno de los autores del presente libro, se encontraba como jefe de venta de empresa en un conocido mall y trabajaba con Fernando y él le comentaba que antes de ser trasladado a otra tienda y ser promovido, le pasó un caso que a continuación se pasará a narrar, comentó que él ya con 9 ciclos de estudios de arquitectura, aprendió sobre diseño y fabricación

de muebles de melamine, decoración de interiores, también la empresa le capacitaba en ciertas líneas de decoración y materiales de construcción como parte del plan de realizar una mejor atención al cliente corporativo, ya él dando el salto y lograr la ansiada independencia creó su empresa, juntó un pequeño capital, compró herramientas básicas, lo que al final parecía un éxito, su emprendimiento lo hizo con su cuñado puesto que él vivía en un departamento y no tenía espacio para montar un pequeño taller. Así empezó el negocio en el garaje de su cuñado, él salía a las construcciones, llevaba su laptop y llevaba los diseños de los muebles y la decoración. Al principio estaba lo que decíamos, sembrando las semillas para que en un corto tiempo pueda cosechar, pues la paciencia de su cuñado se agotó al segundo mes, por que observaba que no había ganancias, al final Fernando se tuvo que ir y causó disgustos y fricciones en la familia, a esto se indica que no esperes ganar el primer mes de haber iniciado tu emprendimiento y es mejor buscar a las personas adecuadas para trabajar haciendo diferencia, lo que es una familia, un compañero de trabajo, un socio.

En esta parte ya es fundamental el gobierno, los emprendimientos como lo decimos son muchas

veces individuales dependiendo el tipo de emprendimiento, en tiempos de Pandemia, es mayor el obstáculo de comenzar un emprendimiento, los emprendimientos que ya tienen un nacimiento cercano o iniciaron en esta etapa de emergencia se ven perjudicados por los meses que se determine el confinamiento o que las personas puedan nuevamente realizar sus trabajos y actividades, hay una oportunidad para los que en medio de la crisis pueden visualizar un emprendimiento donde el distanciamiento sea una oportunidad, los emprendimientos que tienen se basan en el empleo de tecnologías como el uso de las redes sociales o el internet originan dar una alternativa y acondicionar o ver hasta qué oportunidad de utilizar las tecnologías para que mi emprendimiento pueda funcionar en esta etapa.

¿En qué consiste transformar o acondicionar mi emprendimiento? Aquí algunos ejemplos:

- Una juguería evaluaría si hay gasto por el local y hacer entregas a domicilio.
- Una academia de baile si es un local en alquiler, utilizará la tecnología y hacerlo en forma virtual, lo que se quiere decir es que busques alternativas para que no empieces a padecer y los gastos se

conviertan en un problema, porque tus ingresos iniciales están siendo afectados por el periodo de pandemia.

- Se intenta dar a entender que uno busque reducir el costo de su emprendimiento y tratar de minimizar, acondicionar para que se pueda operar, buscar y transformar.

No esperes que la ola te lleve, si no adelantarse o de forma inicial soportar que tienes que salir a flote en forma inmediata, pues la primera revoltada es inevitable, ahora no permitir que la ola te siga arrastrando, para esto es necesario que reacciones rápido y tomes las medidas urgentes.

Un factor que juega en contra es que el emprendedor se queda en el limbo de emprender y muchas veces los sueños pueden ir motivando más sueños y no darse cuenta que el emprendimiento se convirtió en un negocio para empujarlo hacia adelante luego que el emprendimiento tomó forma y se convierte en un negocio, un emprendedor tiene que asumir otro rol para el cual por la forma de proceder, fracase en el intento de dirigir o administrar el negocio, pues se dice que hay buenos emprendedores que son malos administradores, quedarse en el limbo de emprender

es como una nave que despegó y sigue alrededor sin dejar paso a un aterrizaje.

Vamos a dar ejemplos de algunas personas emprendedoras de diferentes estilos de emprendimiento y su paso del emprendimiento a tener su empresa, es muy importante conocer diferentes circunstancias al cual tú podrías identificarte.

Adriana (Dedicada a su hogar - Empresaria)

El emprendimiento de Adriana se basa en su familia, primero en su esposo, que se dedicaba a un trabajo formal. Comenta que a ella le gustaba hacer trabajos manuales y primero se compró un set y herramientas básicas para hacer joyas de fantasía en sus tiempos libres. Al inicio ella comenzó a hacer sus joyas y poco a poco aprendió a mejorar y hacer joyas de fantasía, luego empezó a venderlas a sus amigas y llegó a un tiempo de hacer más cantidad de piezas, llegó un momento que no podía realizarlo sola los modelos y piezas que había creado, pero ¿cuál era la llama encendida de esta emprendedora? Su proyecto llegaba más allá, solicitó un préstamo al banco, pero tenía más en mente hacer un emprendimiento en el sector de inmuebles, decidió comprar un

departamento inicial y alquilarlo, pues ahora el negocio de las joyas a hacer un emprendimiento de comprar un departamento, era en la década en donde se observó en el Perú un crecimiento en el sector construcción, casi toda inversión relevante era construcción de los grandes grupos inmobiliarios, no se tomaba en cuenta que uno podía aprovechar, pero en menor escala, aprovechar ese sector en alza y realizar un emprendimiento. Con la confianza de hacer las joyas, solicitó un préstamo al banco y una parte del dinero fue cubierto por su esposo, lo cual adquirieron un departamento, para ello, Adriana había pensado ponerlo en alquiler. Pero, ¿cómo aprovechar las redes sociales? Y más aún una empresa que ofrece departamentos para empresarios, que su estadía solo fuera máximo 15 días, tomó las fotos del departamento y le dieron la oportunidad de anunciar el departamento en una página de internet que se dedica a alquilar departamentos para personas que hacen negocios y deciden más quedarse en un departamento que en un hotel, con los alquileres pudo pagar parte del departamento, lo cual generó confianza en el banco y el banco accedió a prestarle más dinero y compró un departamento adicional, fue el segundo, para esto decidió vender su casa y cubrir parte de la deuda del segundo, bueno entonces el negocio



de las joyas en forma inicial le sirvió de empuje a otros emprendimientos más grandes y ahora Adriana posee 6 departamentos en total, ubicados en zonas de negocios, su formato es para personas ejecutivas solas, como nos comentó que no fue fácil y pasó muchas dificultades, hasta su familia le dijo que hacer este tipo de negocio los iba a llevar a la quiebra, ahora en la actualidad comenta que la propiedad y el valor de un inmueble siempre va estar ahí: subirá o bajará el valor, pero siempre estará ahí, comenta "lo mejor que pude hacer es invertir en departamentos pequeños para un sector o público objetivo específico".

#### Alexia (Estudiante)

El emprendimiento de Alexia es diferente, nace primera de la iniciativa de su hermana mayor, aficionada al diseño de las joyas de fantasía, al principio hacían sus joyas (pulseras, aretes, cadenas), como afición, luego la hermana mayor empezó a ofrecer sus diseños a sus amigas, finalmente la hermana ingresó a la universidad, entonces Alexia en el colegio tomó la iniciativa con la experiencia de la hermana y empezó a hacer joyas, comenta con un motivo más juvenil de estudiantes de colegio y chicas que recién terminaban el colegio, pues fue su público objetivo,

ahora en esta época del confinamiento y distanciamiento social fue un mayor impulso, ya que hizo su página web, tomó fotos a los modelos y en su página tiene los modelos y puedes llamar por teléfono para programar los pedidos y los envía a través de delivery, tiene colores y joyas de fantasía diseñadas al gusto del cliente. Podemos mencionar que este público que ella conocía de chicas en el tránsito de terminar el colegio e ingresar a la universidad es su ventaja al conocer sus gustos y preferencias del cliente.

Conversando con Alexia nos mencionó ahora que este emprendimiento nació solo como un gusto o afición y ahora se ha convertido en un motor y empuje a hacer cosas mayores, el último pedido que nos comentó Alexia: "Me pidieron que haga una pulsera, pero con una perla cultivada a pedido".

### Brigitte (Cosmetóloga)

El caso de Brigitte es diferente, nos comenta que ella había estudiado de joven cosmetología, después se casó y pasó a cuidar a sus hijos, ya con un hogar formado, siempre tenía el deseo de comenzar un negocio y hacer su carrera, ya sus hijos en la universidad decidió emprender lo que

había estudiado en su juventud, comenzó en su casa, en un espacio compró una terma y unos espejos, se capacitó en nuevas técnicas y poco a poco empezó a cortar el cabello en forma inicial con los vecinos y vecinas de su barrio, después buscó la diferenciación y nos comentó que no solo era cortar el cabello, el cliente venía también por la buena atención, la limpieza, factor importante de diferenciarse del resto de salones de belleza, nos dijo que encontró la clave, que las personas no solo vienen a cortarse el cabello, es más importante el buen trato, el servicio y saber escuchar a las personas. Finalmente nos dijo que en un negocio de servicio lo importante son las personas, escucharlas y atender sus requerimientos, es muy importante más que el servicio de cortar el cabello. “Cuando brindas calidad, lo demás viene por añadidura”.

#### Orlando (Trabajador Independiente)

El emprendimiento de Orlando también es diferente, él lo realiza en Australia y comenta que terminado el colegio se puso a estudiar arte, luego decidió viajar y seguir una aventura de conocer lugares del Perú: la sierra y la costa, bueno, de ahí decidió viajar más lejos de lo que él se había propuesto y llegó a Australia al principio comenzó a

trabajar de todo lo que podía, pues él indica que si uno va para allá de turista es muy bonito, pero si uno va para trabajar es muy diferente, las cosas cambian, ya que en Australia se estaba observando una afición creciente por el fútbol, se puso de moda y todos quieren aprender a jugar futbol, pues encontró una oportunidad él, siendo latino, pues lo que llamaba la atención, el fútbol sudamericano había tocado al país de los canguros. Se le ocurrió llevar unos cursos de entrenador y formar una academia de fútbol, él alquilaría una parte de un club de fútbol y con el gancho de que él era latino, captaba niños deseosos de aprender a jugar fútbol, esta temporada nos comenta que fue un golpe que se vivió en Australia y aparecieron las academias de fútbol. Como toda temporada, “pasó la fiebre”, nosotros afirmamos que lo importante es aprovechar la ola o el momento, él pudo ahorrar y pagar sus deudas, ahora comenta que eso le sirvió para hacer otro tipo de emprendimiento, puede que no a la primera salga todo bien, pero es el paso que das que se considera un avance, pues no esperes que a la primera comiences a facturar o que te vaya de maravillas, como lo venimos diciendo: el emprendimiento es fortaleza, sacrificios y la condición de seguir adelante.

### **CAPÍTULO III: Pandemia, una oportunidad de emprendimiento**

Tener en cuenta la palabra pandemia, es un término que da una sensación negativa por lo que vivimos en la actualidad, sinónimo de enfermedad, caos y sensaciones similares, producto de la COVID-19.

La pandemia es una enfermedad epidémica, necesariamente plasmada en que se trata de una extensión en muchos países, regiones y localidades a nivel mundial.

La COVID-19 se trata de “la pandemia del milenio”, motivo por el cual ha sucedido diversas noticias nada alentadoras que han puesto escenarios tristes en gran número de ciudadanos a nivel mundial.

En nuestro país, el 2020 ha llevado consigo en temas económicos y cifras de empleo a poder afirmar que nos encontramos en una recesión económica, son un aproximado de 1,5 millones de empleos que se han perdido por la secuela del coronavirus, esto trae consigo el que muchos peruanos, por un síntoma del desempleo, han tenido como base el autoempleo que se constituya en gran porcentaje de manera lamentable en el

incremento de la informalidad.

Como reflexión general de nuestro país, las estadísticas arrojan que nosotros pasamos graves fallas estructurales que no abarcan estos tiempos difíciles, sino que se estima que son problemas que conllevan 20 años atrás aproximadamente, en diferentes sectores: formalidad, empleabilidad, economía y sobretodo, una preocupante brecha en el sistema de salud.

Este problema se enfoca en no haber logrado transformar capacidades productivas ni mercado del trabajo, falencias que desata verdades que nos cuesta poder seguir un rumbo de desarrollo. El crecimiento siempre se refleja (sobre todo en zonas urbanas), pero el desarrollo es sinónimo de evolución y progreso en un país, acortando diferencias notorias y en aspectos de un ciudadano de primer mundo como son en los eslabones económicos, social, cultural y/o políticos.

¿De qué manera podemos encontrar una oportunidad en medio de una amenaza?

Ya lo decía Sun Tzu desde hace aproximadamente 2500 años en la era de la antigua China: "quien esté primero en el campo de batalla y espere por el

enemigo, estará fresco para la batalla, el que sea segundo y haya tenido que correr llegará cansado, tendrá menos opciones de conseguir la victoria”.

Esta reflexión tiene un significado también a nivel negocios, trasluciendo que cuando exista una nueva oportunidad de negocio, aquellos que lleguen primero lo podrán aprovechar de mejor manera y podrán tener mayores beneficios, hasta que la oferta pueda superar la demanda y es allí donde se deba buscar nuevas oportunidades. A todo ello se le adiciona que no solo se trataría bajo la coyuntura actual de aprovechar de primera instancia una oportunidad de negocios, sino también darle un valor agregado a lo que se comercialice, es decir, innovar y dar un buen servicio, para diferenciarse de la competencia, cada vez más fuerte para todos los negocios y rubros. Tomar en cuenta también un punto importante a considerar: el cliente, la razón de ser de todo negocio, todo trabajo desde el obtener insumos, fabricarlo y comercializarlo tiene un punto principal que es para generar rentabilidad, y eso no sería posible sin el cliente, darle un buen servicio, no solo antes o durante el ejercicio de compra - venta, sino también post - venta (cada vez más difundido), va a permitir que hagamos un esfuerzo en el camino de todos los emprendedores

y empresas en general, fidelizarlos y más aún, generar que recomienden los productos o servicios que ofrecemos en un mercado determinado.

Según un informe de Situación del Emprendimiento en España ante la Crisis de la COVID-19 del portal EducaWeb.com, el 96% de las personas con espíritu emprendedor cree que la crisis sanitaria aporta nuevas oportunidades para crear una empresa o diversificar líneas de productos en un negocio determinado, para ello, se ha analizado los efectos del confinamiento en una serie de negocios del país de estudio. Asimismo, se ha analizado mediante encuestas y cuestionarios a personas emprendedoras durante los 50 primeros días del estado de emergencia. Se puede resaltar también de este estudio que los emprendedores que han estado en fase de creación de su empresa en plena alerta sanitaria, tan solo el 4% de ellos han abandonado sus planes y el 45% cambiará su modelo de negocio, lo cual da un gran énfasis de uno de las principales características de todo emprendedor, que es el adaptarse al cambio con persistencia e innovación, en resumidas palabras: reinventarse.

Tomando referencia de modelos de oportunidad de emprendimiento a nivel internacional, podemos



resaltar al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria mediante su artículo de Innovar en Tiempo de Pandemia (2020), en la cual recalca que los emprendedores de Argentina deben adecuarse a comercializar entre diferentes formas, de manera redes sociales, por medio sobretodo del WhatsApp, uno de los principales problemas son la suspensión de ferias, falta de apoyo del municipio y falta de infraestructura y movilidad.

Todo ello conlleva a una reflexión que sucede a nivel internacional en los emprendedores, incluido en nuestro país, la COVID-19 visibiliza otras pandemias como la pobreza estructural y la falta de efectividad de las políticas públicas para el real beneficio de los emprendedores, esto responde las políticas a los efectos sociales que conlleva la pandemia, sobretodo en relación con el hambre, la inseguridad alimentaria - nutricional y las restricciones de ingresos de la población en general.

Se debe ser consciente que al haberse paralizado la economía y del mismo modo ha tenido un incremento a nivel generalizado de desempleos, esto ha generado una enorme crisis económica, por ello, frente a esta amenaza es el hecho de que, como en otras crisis anteriores, los emprendedores

tienen un papel fundamental para afrontar esta especial situación y provocar la recuperación económica. De hecho, es cierto que es posible percibir oportunidades innovadoras en mayor medida en periodos de crisis, sin embargo, no se debe pensar que todo lo que conlleva una crisis económica hace que emprender sea más sencillo. Por ello, se afirma que los emprendedores necesitan apoyo institucional para poder crear o continuar con su organización tras esta crisis provocada por la COVID-19, al tener que enfrentarse a importantes desafíos como son las necesidades de digitalización, falta de financiación, disminución del capital humano o percibir oportunidades como posibles negocios viables, según un artículo publicado por el Small Business International Review, en junio del 2020.

## **CAPÍTULO IV: ¿Cómo ser un emprendedor en tiempos de pandemia?**

De diversas maneras se ha tratado de demostrar que el peruano es una persona netamente emprendedora, con sangre pujante y sobre todo aplicando la ley inicial del emprendedurismo, es decir, la actitud para poder salir adelante con un objetivo en mente.

No podíamos dejar de comentar que según un estudio de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) entre el 2018 y 2019, pudo analizar que nuestro país se ubica en el tercer lugar a nivel mundial con la mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana, eso a qué se refiere, que nosotros tenemos toda la actitud para poder iniciar un negocio, pero lamentablemente no aplicamos o no conocemos herramientas para poder subsistir con ello durante el transcurso del tiempo. Por ello, se afianza esta afirmación con dicho estudio por un ratio de consolidación de emprendimientos, que sitúa al Perú en la posición 45 a nivel mundial (de 54 países estudiados), y por debajo de América Latina (puesto 8 de 11 estudiados).

¿Cuáles son los errores más comunes de los

emprendedores en el Perú?

Definitivamente podemos nombrar diversos fundamentos en ello, es que el tema no está en solo aplicar una actitud para iniciarlo y ya, sobretodo en estos tiempos cambiantes y de coyuntura atípica, pero si se evidencia que desea vender lo que el emprendedor quiere, o no hay una correcta planificación en las actividades, no se asigna un presupuesto claro o no se delega correctamente funciones, definitivamente se puede percibir falencias que realmente se ejercen en nuestra realidad. Sin embargo, en este capítulo se desea evidenciar cómo se puede realizar un emprendimiento en estos tiempos de pandemia, por ello se debe poner énfasis en la creatividad, dicho esto se trata la facultad o capacidad de creación, plantearse a emprender, debe iniciar mostrando un problema, esto genera una reacción que se adecúe a ella, por ello sale a relucir la creatividad para ver qué estrategia aplicar, es por ello que se conoce a la actual pandemia como una real oportunidad mediante una óptica inicial de problema.

La informalidad, muchas veces es un sinónimo - de manera errónea - de ser creativos para poder evadir impuestos, desembolsos de pagos tributarios,

entre otros. Se considera que ella conlleva a una economía irregular, un ejercicio de compra venta donde el vendedor obtiene una contraprestación económica que tiene un cierto arraigo ilícito, por no tener una coraza formal que demanda la ley y el estado.

Es importante recalcar que nos encontramos en un país con diferentes oportunidades de negocio, el peruano es un ser creativo, emprendedor, como se ha resaltado al inicio del presente libro. Lo que se requiere es capitalizar esa actitud con un plan estratégico, una guía, un lienzo a seguir para que se pueda anticipar acciones previo a un objetivo establecido, que sea entendible, retador y a la vez motivador, es la clave para que una persona como emprendedor y posteriormente el equipo que pueda formar, puedan ir hacia un mismo horizonte. No obstante, es importante a partir de ahora tener siempre en toda planificación (incluye para personas con proyecto de negocios y para empresas ya establecidas), que elaboren un plan de contingencia, un plan B, esta pandemia nos ha enseñado que siempre existe el riesgo que, de alguna u otra manera, lo planificado no se logre como uno espera, en algunas oportunidades por factores externos, como es el caso de la presente pandemia.

En la actualidad nos enfrentamos a problemas como nuevas reformas laborales, encuentro de nichos de negocios y aumento de la productividad empresarial, pero todo ello debe ser adecuado nuevamente por la creatividad indicada, por aplicación del emprendimiento en nuevas tecnologías, es algo inminente el aplicar las TICs en los emprendimientos, así como en todo proceso empresarial, educativo, entre otros. No solo se trata de crear una plataforma digital y realizar el comercio electrónico de la mano de un marketing digital, sino también el poder realizar sinergias que sumen como emprendedor y visión empresarial (clave para seguir en el camino de emprendimiento consolidado), por medio de aplicar redes empresariales a nivel individual y colectivo.

Una vez más se realza la creatividad, que en un emprendimiento en estos tiempos de pandemia va a permitir tener un eje de supervivencia laboral a toda índole, tan necesaria en cualquier mercado laboral de bienes y servicios. Esa es la clave para no solo potenciar a nivel actitud, sino también a nivel estratégico el rumbo del emprendimiento.

## **CAPÍTULO V: Experiencias de emprendimiento**

Hablar de experiencias de emprendimiento, es hablar de diversas fases de todo peruano desde jóvenes, muchas veces, sin darnos cuenta, estamos aplicando la actividad del emprendimiento en sí como una mera actividad para tener ingresos extras, o para tener actividad en una etapa desempleada o de vacaciones.

Luis, uno de los autores de este libro, puede dar fe que es así, desde temprana edad siempre ha sido una persona que tiene en claro el tener “ingresos extras”, solía aplicarlo cuando eran vacaciones de la universidad, apoyando al negocio de la familia (club campestre). Asimismo, debo recalcar que este espíritu emprendedor tiene cimiento desde un arraigo familiar, pues mi abuela materna, instruía en su día a día con el realizar negocios y ser partícipes de lo que ella realizaba a nivel negocios. Difícil olvidar cuando se veía de manera práctica el ser partícipe de la persistencia que debe tener toda persona que aplica el emprendedurismo en su vida, argumento esencial y el ADN que debe poseer toda persona que realiza un negocio desde una fase inicial, y todo ese arraigo, persistencia y actitud era contagiante para todos los miembros de su

familia, reflejándose en que todos logren estar inmiscuidos, aportando con un esfuerzo colectivo, y se da fe que dicha “educación formativa de emprendimiento” no solo me ha servido a Luis, sino también a toda su familia, sin lugar a dudas.

Todo ello le sirvió a Luis de manera significativa para hoy en día tener una propia empresa que en líneas siguientes se explicará con mayor detalle para tomarlo de guía para usted, querido lector.

### **Mr. Luigi saludable**

Esta empresa nace como respuesta de un objetivo en claro, comercializar productos visionarios, es decir, que sea tendencia y consumo tomando en cuenta que ahora más que nunca los ciudadanos tienen la consigna de alimentarse de manera más saludable que antes, es por ello que Mr. Luigi es una empresa que tiene como misión mejorar el estilo de vida de las personas por medio de una adecuada alimentación que impacte en su día a día y sobretodo en su salud. Los productos saludables están elaborados con granos andinos del Perú, libre de octógonos y con precios accesibles para todos. En síntesis, el gestor innovador de consumir alguno de los productos es que no solo saciarás tu hambre, sino que también te nutrirás y llenarás tu



vida de energía, sin olvidar los fundamentos de personalización en los pedidos y el servicio de atención al cliente de manera óptima, valor agregado resaltado de la empresa.

## **Nueva tendencia en la alimentación**

Es importante para todo emprendedor, tener en cuenta toda oportunidad o tendencia del momento para saber aprovecharlo, es por ello que, bajo la nueva normalidad de vida que tenemos, las personas cada vez se están preocupando más y más en su alimentación, con el fin de tener un sistema inmunológico más fuerte con el fin de poder contrarrestar infecciones que son producidas por bacterias y virus.

Lo que se avizora en la actualidad y en un futuro es poder tener mayor énfasis en alimentarse de forma más nutritiva y saludable, es por ello el mayor conocimiento y consumo de los granos andinos que cultivamos en nuestro país, por consiguiente, existen diversos estudios sobre la importancia de la nutrición para reducir el impacto de la COVID-19.

Es importante tener en cuenta que la quinua y kiwicha son alimentos que lo consumen en países

de primer mundo, son parte de la dieta que tienen los trabajadores de la NASA, como citando un ejemplo.

Asimismo, como tarea para una visión en el negocio de la empresa Mr. Luigi, que ya se indicó en líneas anteriores, tiene como principio mejorar el estilo de vida de los ciudadanos, es que la tendencia de la cultura de la buena alimentación está tomando cada vez más fuerza, por el motivo de evitar enfermedades en nuestro organismo y de sensibilización para con los animales y evitar la explotación de consumo de productos derivados de ellos.

### **Emprendimiento a nivel cátedra universitaria**

Es importante recalcar que los 2 autores del presente libro actualmente ejercen la docencia a nivel cátedra universitaria, coincidimos que llevamos esta práctica a ejercer en primer lugar por el nivel académico que nos permite realizarlo y también por la pasión que tenemos en transmitir nuestros conocimientos con los demás.

En este mundo de cátedra, nos permite reafirmar que la sensación de poder tener el objetivo de transmitir sapiencias y experiencias a otras

personas es muy reconfortante, como bien indicaba Aristóteles desde hace miles de años atrás, afirmaba "la ignorancia es infinita", ello daba razón a que uno nunca deja de aprender, es una de las virtudes que, al comprenderlo, incita a que la educación es un pilar indispensable en el camino de mejora continua y de progreso. Tener como consecuencia la cátedra ejercida comentada en líneas anteriores, da énfasis en que este libro siga teniendo esfuerzos en seguir compartiendo conocimientos, incitar al emprendurismo y, además, sea utilizada como guía para realizarlo de forma satisfactoria.

No es irrelevante mencionar, que es parte de la praxis de nosotros impartir sesgos de asesoría y consultoría empresarial, casualmente consideramos que este libro aplicativo como guía para todo emprendedor, sea una suerte de "asesoría in situ", deseando lograr propósitos que nuestro lector pueda sentir un respaldo en temas de emprendimiento.

Tomar el tema de emprendimiento en tiempos de pandemia o en tiempos de la COVID-19, es una amplia reflexión del cual, el principal síntoma a considerar es que el ADN del emprendimiento tiene que ser partiendo de una actitud a poder por sobre

todas las cosas adaptarte al cambio, técnicamente dicho el reinventarse, asimismo, es importante tener una auto motivación frente a un repentino suceso al fracaso que es posible que pase sobre todo al inicio en la etapa introductoria del negocio a emprender, teniendo desarrollado estas habilidades es posible seguir con la consigna de poder tener éxito en este largo camino que denota sacrificio y dedicación en un mercado tan competitivo y sobre todo teniendo en ella a un cliente cada vez más exigente.

Tener en cuenta unas líneas para el cliente y su actualidad frente a la modernidad coyuntural y nueva normalidad en que nos encontramos nos parece muy importante mencionar, no es descabellado resaltar que todo este cambio empresarial y de pymes trae consigo el reinventarse y adopta nuevos comportamientos del consumidor de hoy, uno de los síntomas de ello es que la tecnología es parte trascendental de este cambio radical sin tener una planificación previa ni por parte de las organizaciones, la pandemia fue de un momento a otro, sin dudarlo, eso demanda además sobresalir los procesos en que la satisfacción del cliente ya no se basa en el momento en que se realizó la compra-venta, sino que existe una estrategia cada vez más consolidada

de un servicio y gestión post - venta, que denota generar una relación empresa/emprendimiento con el cliente, luego de la comercialización del producto o servicio con la ardua tarea de fidelizar y mayor aún, genera que pueda recomendarte con sus conocidos y personas cercanas en general.

## **CAPÍTULO VI: Modelo Emprendedor**

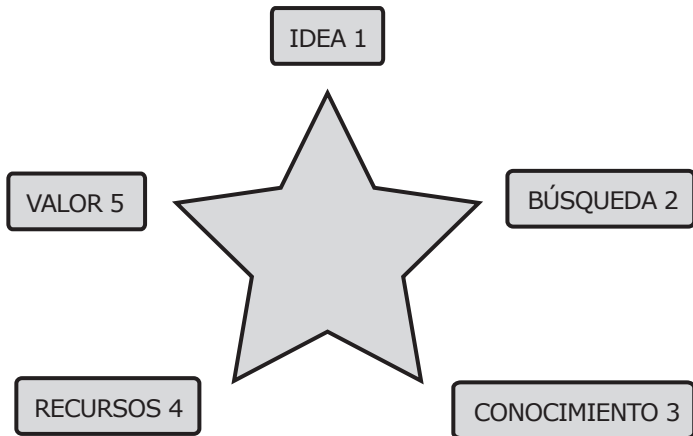
En esta sección decidimos explicarte en forma práctica cómo tener un modelo o un bosquejo que te ayudará a organizar tus ideas y colocar el valor de tu idea acompañado por las secciones que te servirán para clarificar mejor tu idea de emprendimiento mediante un solo gráfico.

Es importante sobresalir que un modelo - bosquejo nos imparte las pautas para ser imitada, copiada o que sirva como una forma de cómo realizar la propuesta de valor. Como ejemplo para uno mismo realizarlo de una mejor manera, o en todo caso, un modelo - bosquejo, también puede servir para saber realmente que no hacer y sirva como un punto de partida para hacer las cosas de otra manera.

La ventaja de la estrella del emprendimiento es que solo necesitas un papel en blanco, una pizarra, o tu computadora, podrás colocar las 4 partes de las 5 puntas que tiene la estrella y de esta manera te dará un orden y orientación, si tu idea emprendedora va por buen camino.

## Gráfico N.-2

### La estrella del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia (2020).

### **Aplicación de la estrella del emprendimiento**

Es una estrella de 5 puntas y cada una de estas están separadas por secciones, tienes que seguir la orientación como las agujas del reloj, tienes números que te guiarán para ordenar tu idea emprendedora.

1.- Primero lo que tienes que hacer es identificar

tu idea que es el número 1. Pues en cada punta tienes un espacio para llenar y anotar tus ideas.

2.- Búsqueda (dos), es la segunda punta de la estrella, aquí es la búsqueda, en esta parte la idea ya concebida te toca aquí ver todos los canales de búsqueda de tu idea, se quiere decir, incluir si es posible, yo o mi socio, con lo que deseo hacer. Es muy importante anotar, escribir en la punta de la estrella. Tienes que escribir o anotar, es muy importante.

3.- La tercera punta de la estrella es el conocimiento, es muy importante, ¿tengo el conocimiento de lo que voy a hacer? ¿puedo conseguir apoyo, asesoría y definir si soy capaz de tener las suficientes herramientas? De igual manera tienes que anotar en la punta de la estrella correspondiente.

4.- La cuarta punta de la estrella es el recurso, nivel 4, es donde luego de haber evaluado y pasado las demás puntas de la estrella, me toca evaluar si es posible tener el recurso para llevar a cabo mi idea emprendedora. Aquí en esta parte te repetimos que la acción de usar un lienzo es para que sigas tomando notas.



5.- Finalmente toca la evaluación, la última punta de la estrella, que es el Valor y es donde se concentra el resultado o final de las otras 4 puntas, de esta manera tendrás tu idea emprendedora ordenada con una dirección (propósito).

Recomendación. No desistas en tu intento a la primera o la tercera o a la quinta valoración de la idea, por esto, es que tengas copias de la estrella del emprendimiento vacías, para que vayas trabajando, es muy importante que escribas, es la clave y por último no está más que decirte que tienes que disfrutar todo trabajo que realices.

La estrella del emprendimiento no es un modelo o revisión de negocios, queda claro que es un lienzo inicial para la valoración de la idea emprendedora, muchos se preguntan los costos, la logística, proveedores, en este momento lo primero es valorar la idea emprendedora, tener una dirección y te dará paso a que puedas utilizar la estrella de modelo de negocio más elaborado.

## **Referencias bibliográficas:**

Dorado, A. (2013). La naturaleza del emprendimiento. Emprendices. Recuperado de: <https://www.emprendices.co/la-naturaleza-del-emprendimiento/>

ESAN. (2016). El entrepreneurship y su impacto en la economía. Apuntes empresariales. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/03/el-entrepreneurship-impacto-economia/>

Martins, N. (2020). What is entrepreneurship? Entrepreneur definition and meaning. Recuperado de: <https://www.oberlo.com/blog/what-is-entrepreneurship>

(N/a). (S/f). Fiesta de Alasitas y de las Cruces en Puno. Turismoi. Recuperado de: <https://turismo.i.pe/festividades/fiesta-de-alasitas-y-de-las-cruces.htm>

(N/a). (S/f). La naturaleza del ser humano como emprendedor. Centro de emprendimiento y capacitación. Recuperado de: [http://caracun.com/web/Archivos/Emprendimiento/01\\_LaNaturalezaDelSerHumanoComoEmprendedor.pdf](http://caracun.com/web/Archivos/Emprendimiento/01_LaNaturalezaDelSerHumanoComoEmprendedor.pdf)

Nicolás, C. y Rubio, A. (2020). Emprendimiento en épocas de crisis: Un análisis exploratorio de los efectos de la COVID-19. *Revista Small Business International Review*. Vol 4. N.-2, pag 53-66. Doi: <https://doi.org/10.26784/sbir.v4i2.279>

Peñaherrera, M. y Cobos, F. (2012). La creatividad y el emprendimiento en épocas de crisis. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, vol. 10, núm. 2, 2012, pp. 238-247. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/551/55124596016.pdf>

(S/a). La pandemia ofrece nuevas oportunidades para emprender. *Educaweb*. Recuperado de: <https://www.educaweb.com/noticia/2020/05/25/pandemia-ofrecera-nuevas-oportunidades-emprender-19193/>

(S/a). (2013). Perú es el tercer país con mayor cantidad de emprendimientos en fase temprana a nivel mundial. *Redacción Gestión*. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/peru-tercer-pais-mayor-cantidad-emprendimientos-fase-temprana-nivel-mundial-240264-noticia/?ref=gesr>

Serida, J., Alzamora, J., Borda, A. & Morales, O. (2020). Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2018-2019. Centro de Desarrollo Emprendedor. Recuperado de:

<https://www.esan.edu.pe/publicaciones/libros/2020/global-entrepreneurship-monitor-peru-2018-2019/>

Soledispa, K. (S/f). Emprendimiento y su naturaleza. Cátedra emprendedores Universidad de Salamanca. Recuperado de:

<https://catedraemprendedores.org/index.php/blog-ceusal/57-emprendimiento-su-naturaleza>

Tzu, S. El arte de la guerra. Recuperado de: <https://www.biblioteca.org.ar/libros/656228.pdf>

Viteri, M., Vitale, J. & Quinteros, G. (2020). Innovar en tiempos de pandemia. Revista del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Recuperado de: [https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta\\_innovar\\_en\\_tiempos\\_de\\_pandemia\\_0.pdf](https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_innovar_en_tiempos_de_pandemia_0.pdf)